

AVAYA

*Engage* The Power of We™

# Ordre du jour

- ▶ Bienvenue
- ▶ Potentiel d'Avaya en matière d'infonuagique – Andy Corder
- ▶ Lancement de service d'infonuagique de Westcon/Simply Magic – Steve Fogel
- ▶ Pourquoi Westcon? – Ezio Giancristofaro
- ▶ 12 h 30 dîner et réseautage



---

Potentiel d'Avaya en matière d'infonuagique  
et  
Lancement de service d'infonuagique de Westcon / Simply Magic

---

**38 %**

L'augmentation des dépenses  
des entreprises dans  
l'infonuagique en

**2014**

**65 %**

Les entreprises

**Que signifie l'infonuagique pour vos clients?**

**80 %**

des dépenses d'infonuagique sont  
gérées par la TI alors que plus de la  
moitié le sont directement par le  
directeur des services

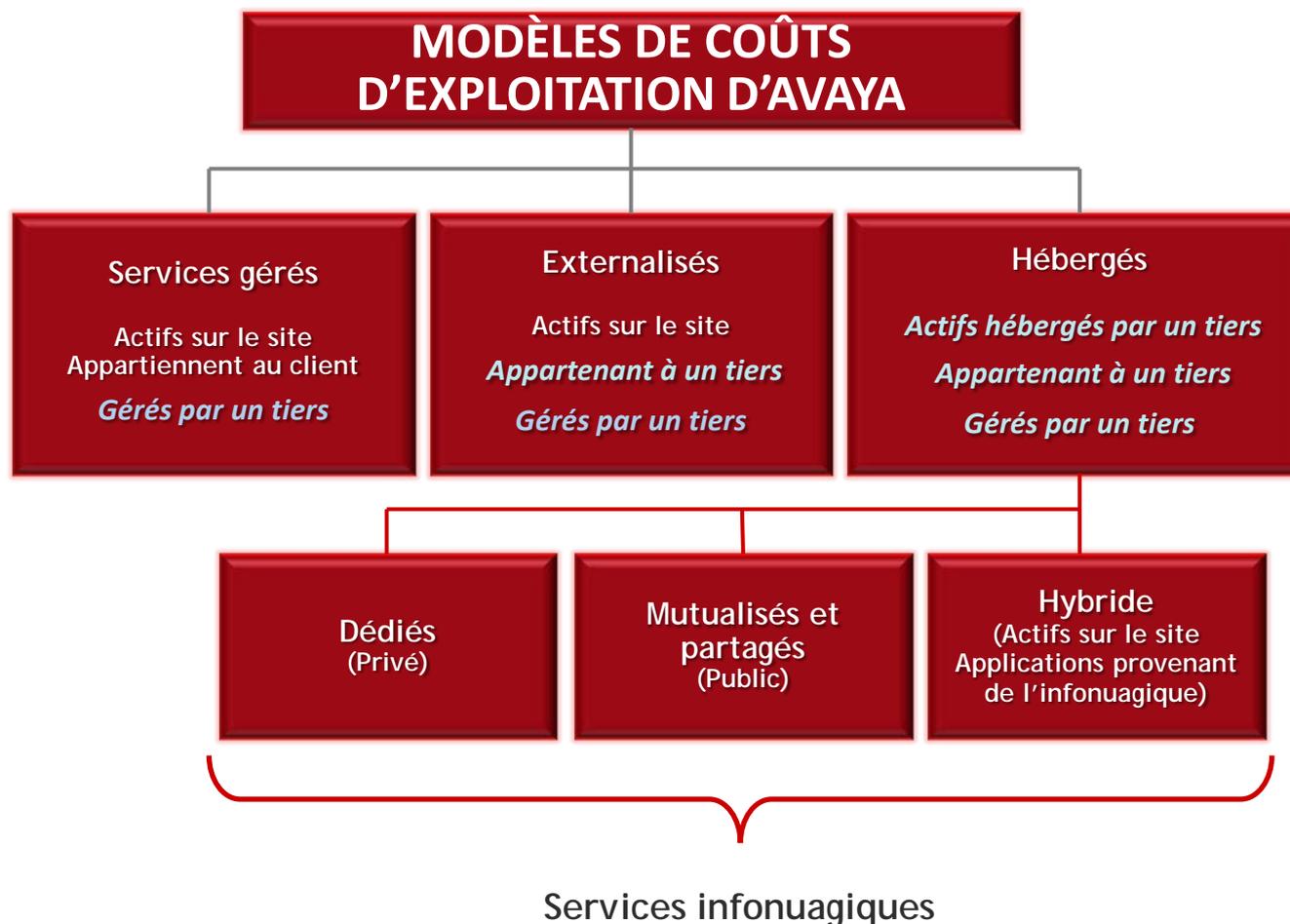
**71 %**

des entreprises s'attendent à avoir des applications de  
production infonuagiques destinées à l'extérieur d'ici

Source : Verizon – Rapport « State of the  
Market Enterprise Cloud 2014 »

**2017**

# Avaya à ses partenaires offrent des modèles de tarification flexibles



# Terminologie d'infonuagique

## Infonuagique publique, infonuagique privée et infonuagique hybride

### Public

- ▶ Mutualisée – plusieurs clients utilisent une plateforme partagée
- ▶ Moins d'options de personnalisation
- ▶ Mises à niveau des logiciels pour tous les locataires en même temps
- ▶ 100 % hébergé dans l'infonuagique
- ▶ Coût/prix moins élevés et en général moins de fonctionnalités

### Privé/dédié

- ▶ Sur mesure pour un client
- ▶ Souplesse de conception totale
- ▶ Options sur ou hors site
- ▶ Atténue les
  - problèmes de sécurité ou de locataires partagés
  - Conformité
  - Intégration
  - Impacts des mises à niveau logicielles

### Hybride

- ▶ Augmente/utilise les solutions existantes basées sur le site avec une couche d'infonuagique
  - Applications comme le centre de contact
- ▶ Offre un chemin de migration vers l'infonuagique à partir de la solution basée sur le site
- ▶ Offre une souplesse de déploiement
  - TDM et IP
  - Redondance
  - Capacité de survie

MODÈLES FINANCIERS PERSONNALISÉS ET SOUPLES POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DE VOTRE ENTREPRISE

# Auparavant...

- Sur le site
- Y en a-t-il en stock?
- Quand pouvez-vous effectuer l'installation?
- Combien cela coûte-t-il?
- Combien de temps faudra-t-il pour réparer en cas de panne?
- Est-ce sécurisé?

# Maintenant...

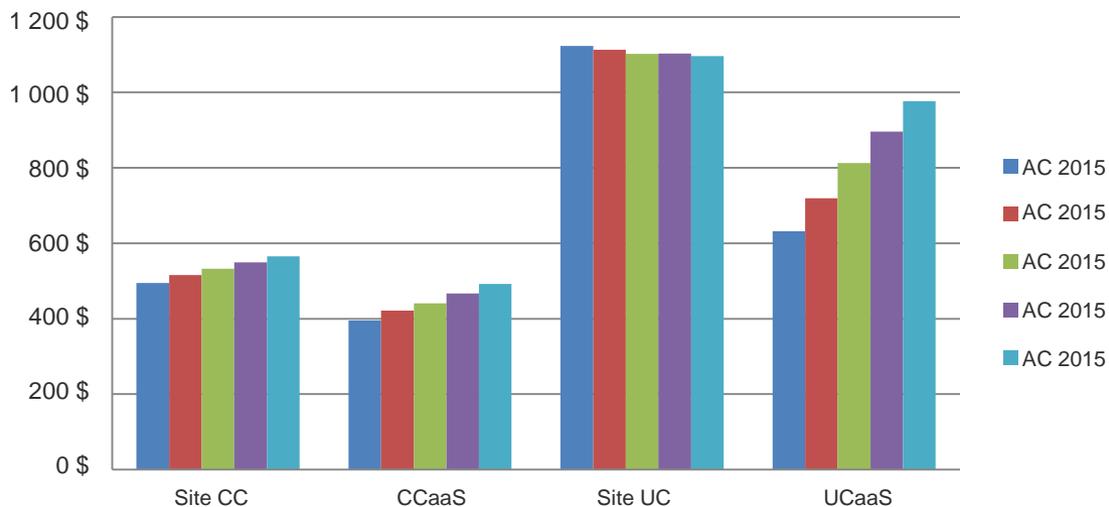
- Infonuagique
- Ai-je suffisamment de capacité informatique et de stockage?
- Quand pouvez-vous activer mon service?
- Combien vais-je économiser?
- Combien de temps de disponibilité pouvez-vous garantir?
- Est-ce sécurisé?
- Quelles fonctionnalités vais-je avoir?



# Potentiel du marché canadien

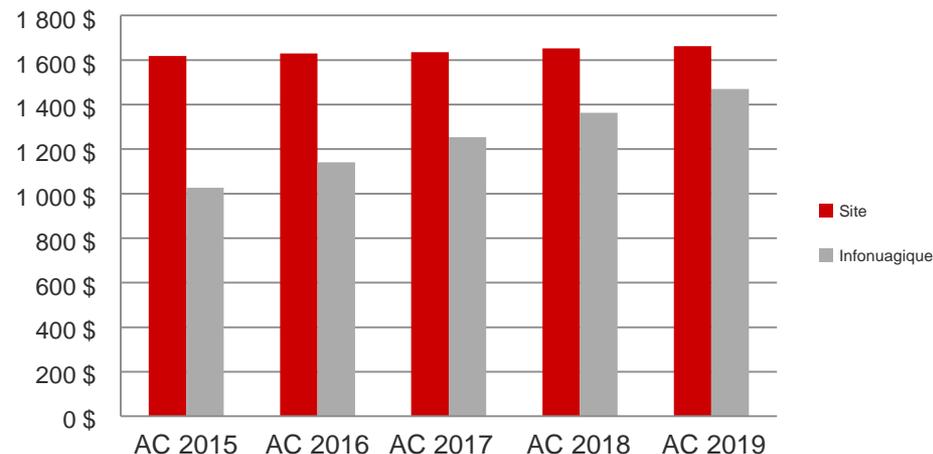


## Potentiel du marché UC/CC



**2019**  
Possibilités UC/CC  
**3,1 MD**

## Potentiel

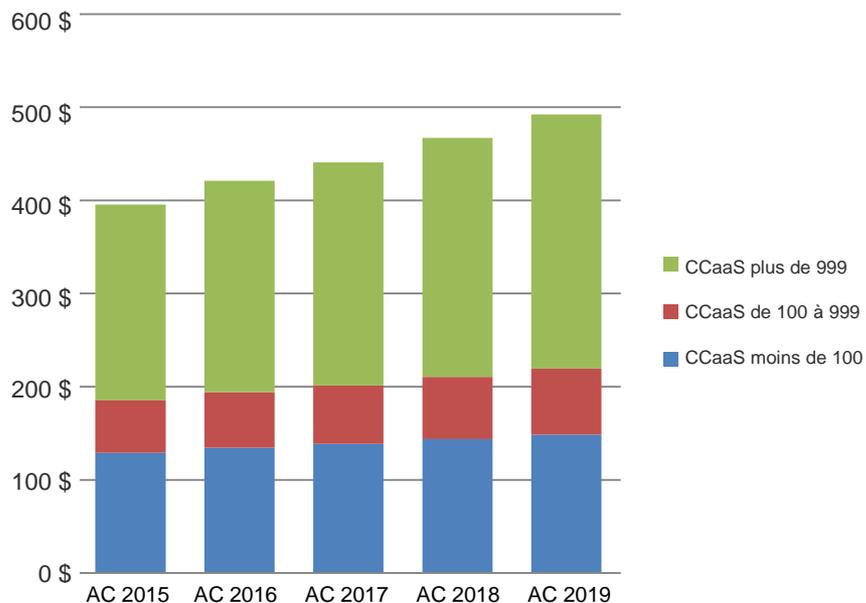


# Potentiel du marché infonuagique canadien

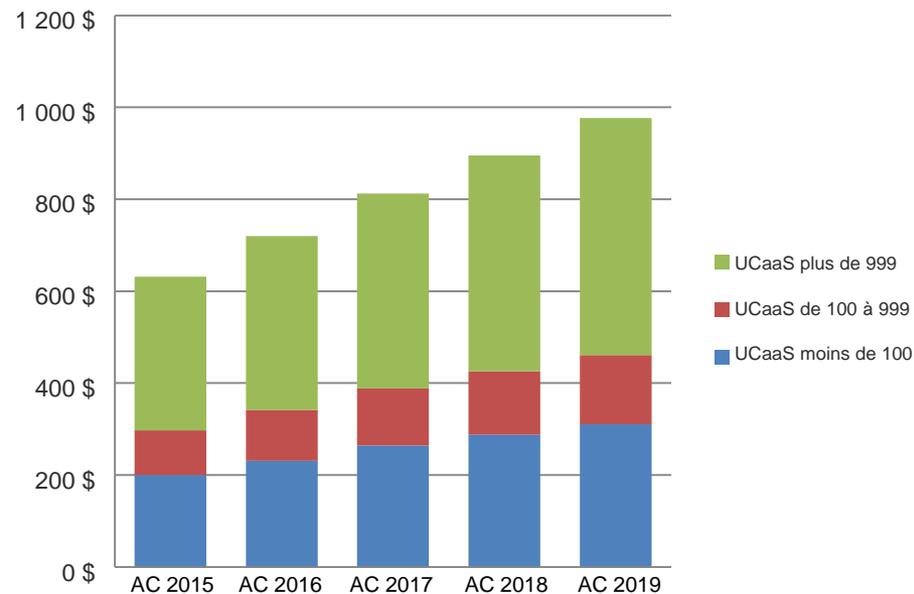


**2019**  
**Potentiel UC/CCaaS**  
**1,5 MD \$**

### Potentiel CCaaS



### Potentiel UCaaS



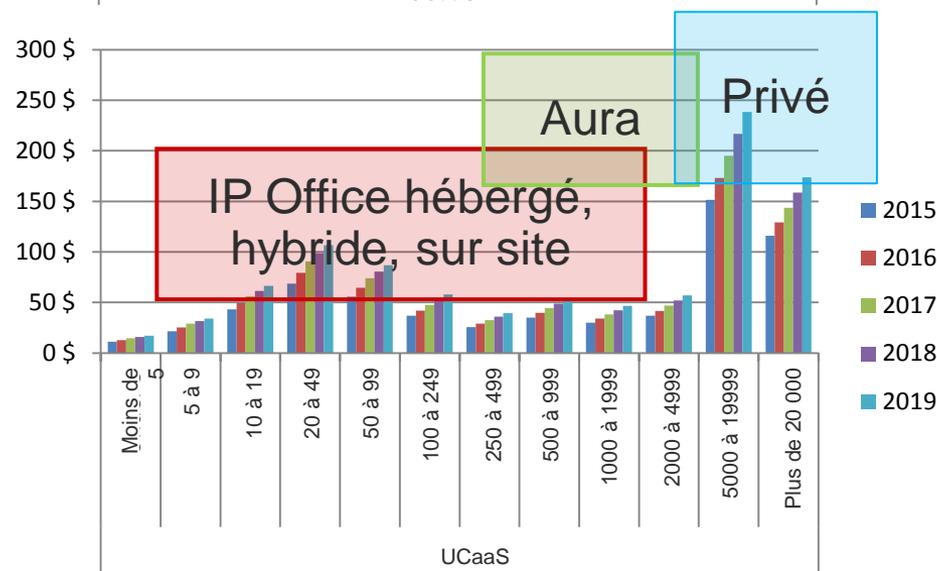
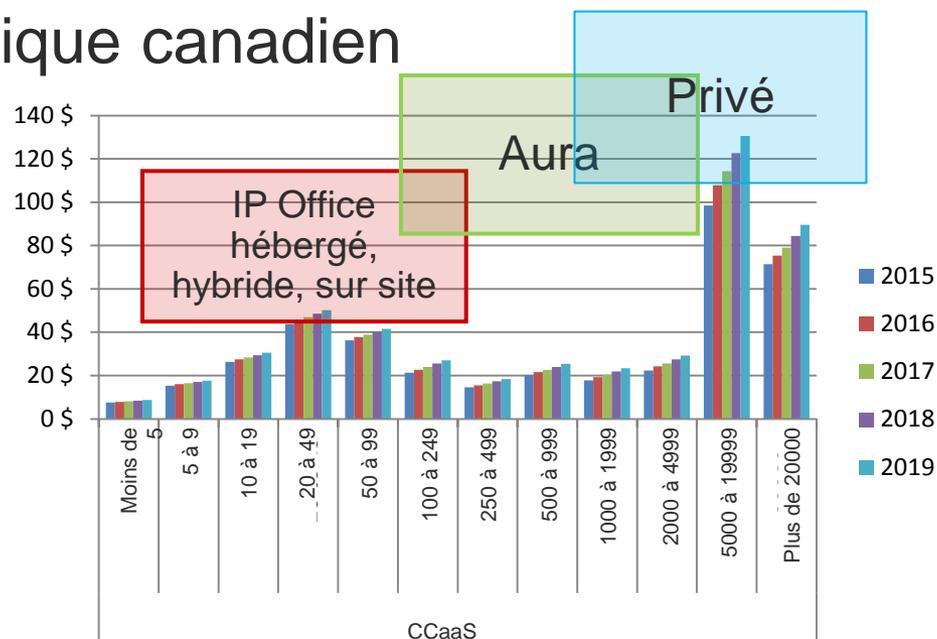
# Potentiel du marché infonuagique canadien

CCaaS

	2015	2016	2017	2018	2019
Moins de 5	8 \$	8 \$	8 \$	8 \$	9 \$
5 à 9	15 \$	16 \$	16 \$	17 \$	18 \$
10 à 19	26 \$	27 \$	28 \$	29 \$	30 \$
20 à 49	44 \$	46 \$	47 \$	49 \$	50 \$
50 à 99	36 \$	38 \$	39 \$	40 \$	42 \$
100 à 249	21 \$	23 \$	24 \$	26 \$	27 \$
250 à 499	15 \$	15 \$	16 \$	17 \$	18 \$
500 à 999	20 \$	22 \$	23 \$	24 \$	25 \$
1000 à 1999	18 \$	19 \$	20 \$	22 \$	23 \$
2000 à 4999	22 \$	24 \$	26 \$	27 \$	29 \$
5000 à 19999	99 \$	108 \$	114 \$	123 \$	131 \$
20000+	71 \$	75 \$	79 \$	84 \$	90 \$
<b>TOTAL</b>	<b>395 \$</b>	<b>421 \$</b>	<b>441 \$</b>	<b>467 \$</b>	<b>492 \$</b>

UCaaS

	2015	2016	2017	2018	2019
Moins de 5	11 \$	13 \$	15 \$	16 \$	17 \$
5 à 9	22 \$	25 \$	29 \$	32 \$	34 \$
10 à 19	43 \$	49 \$	56 \$	61 \$	66 \$
20 à 49	68 \$	79 \$	91 \$	99 \$	107 \$
50 à 99	56 \$	64 \$	74 \$	80 \$	87 \$
100 à 249	37 \$	42 \$	48 \$	53 \$	58 \$
250 à 499	26 \$	29 \$	33 \$	36 \$	39 \$
500 à 999	35 \$	40 \$	44 \$	49 \$	53 \$
1000 à 1999	30 \$	34 \$	38 \$	42 \$	47 \$
2000 à 4999	37 \$	42 \$	47 \$	52 \$	57 \$
5000 à 19 999	151 \$	173 \$	195 \$	217 \$	238 \$
Plus de 20000	116 \$	129 \$	144 \$	159 \$	174 \$
<b>TOTAL</b>	<b>632 \$</b>	<b>720 \$</b>	<b>813 \$</b>	<b>896 \$</b>	<b>977 \$</b>



Potentiel de 260 millions de \$ pour les utilisateurs UCaaS inférieurs à 100

## Services d'habilitation de cloud alimentés par Avaya

## Services de cloud privés d'Avaya

## Services de cloud d'Avaya

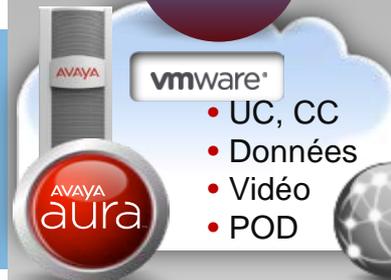
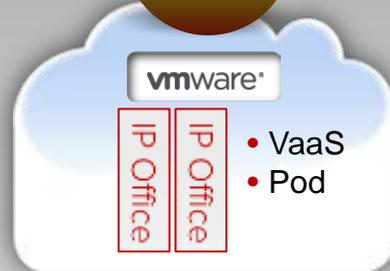
Vue adaptée au marché

Hébergé par un partenaire  
**Entreprise, commercial, PME**  
**CSP global/régional**

Hébergé par un partenaire  
**Canal et PME**

Avaya  
**Direct et Indirect**  
**Privé/dédié**

Avaya  
**SaaS**  
**Cloud d'avaya**



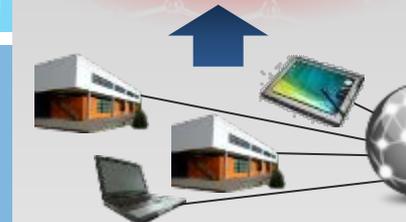
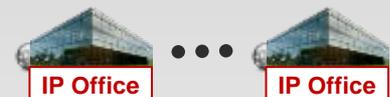
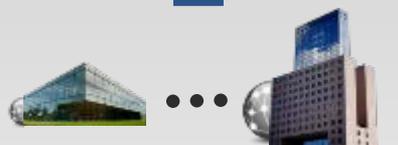
Solution cloud

Réseau d'accès au cloud

Solution sur site existante (migration au cloud)



Internet public



- Architecture unifiée et extensible
- Cloud privé et public
- Forfaits prédéfinis
- Ventes au détail et gouvernement
- Partenaire habilité

- Fait évoluer la base IPO
- Utilise le leadership sur le marché
- Réserve l'expérience IPO
- Tout inclus ou hybride
- Élabore des modèles de partenaires de revende

- Avaya Managed, AOB
- Cloud privé dédié
- UC/CC moyen et grand
- Options de gros et de détail

- Commerce électronique frontal
- Services de point de détail (SaaS)
- Option étiquette blanche
- Livraison de réseau public

Les déploiements de services cloud d'Avaya se développent rapidement

**SCANSOURCE  
CATALYST**

annonce une offre de  
cloud basée sur la  
plate-forme IP Office  
d'Avaya

Windstream prend en charge  
les communications unifiées  
en tant que services (Ucaas)

**Optimisé par Avaya**  
À l'échelle du Canada

**AVAYA ET GOOGLE**  
collaborent sur des  
solutions de centre de  
contact pour les  
entreprises

**BT Wholesale et  
Avaya** collaborent pour  
lancer Cloud Solutions  
sur le canal

**Avaya et T-Systems**  
élargissent leur collaboration  
pour offrir un service de  
centre de contact aux  
entreprises dans toute l'Europe

**TeleTech Cloud** grâce à  
**Avaya** offre une  
GESTION DE  
L'EXPÉRIENCE DES  
clients supérieure POUR  
LES CENTRES DE  
CONTACT

**HP et Avaya**  
s'associent pour offrir  
des services UC,  
CCaaS basés sur  
le cloud

**CLOUDSolv de  
SYNNEX** apporte au  
canal une offre  
hébergée basée sur  
la plate-forme IP  
Office d'Avaya

# Cloud Branding

- ▶ « OnAvaya » représente un changement dans notre façon de penser
  - Team Engagement OnAvaya
  - Customer Engagement OnAvaya
- ▶ OnAvaya n'est pas le « cloud » mais l'utilisation d'Avaya

**Customer Engagement OnAvaya grâce à Google Cloud**

**Team Engagement OnAvaya grâce au partenaire xyz**

# Solution IP Office — hébergée par un partenaire [ pour moyennes entreprises 3 ]

IP OFFICE 9.0 et version plus récente

INSTANCE VIRTUALISÉE, UNIQUE

PORTAIL PARTENAIRE

PROPOSITION DE PRIX, CONFIGURE ET SURVEILLE

ENTRETIEN ET SOUTIEN AVAYA



Avaya IP Office

## Marché ciblé

- Moyennes entreprises
- Hébergée par des fournisseurs de services et des intégrateurs de systèmes
- Hébergée par des partenaires commerciaux et des distributeurs IP Office importants

## Offres

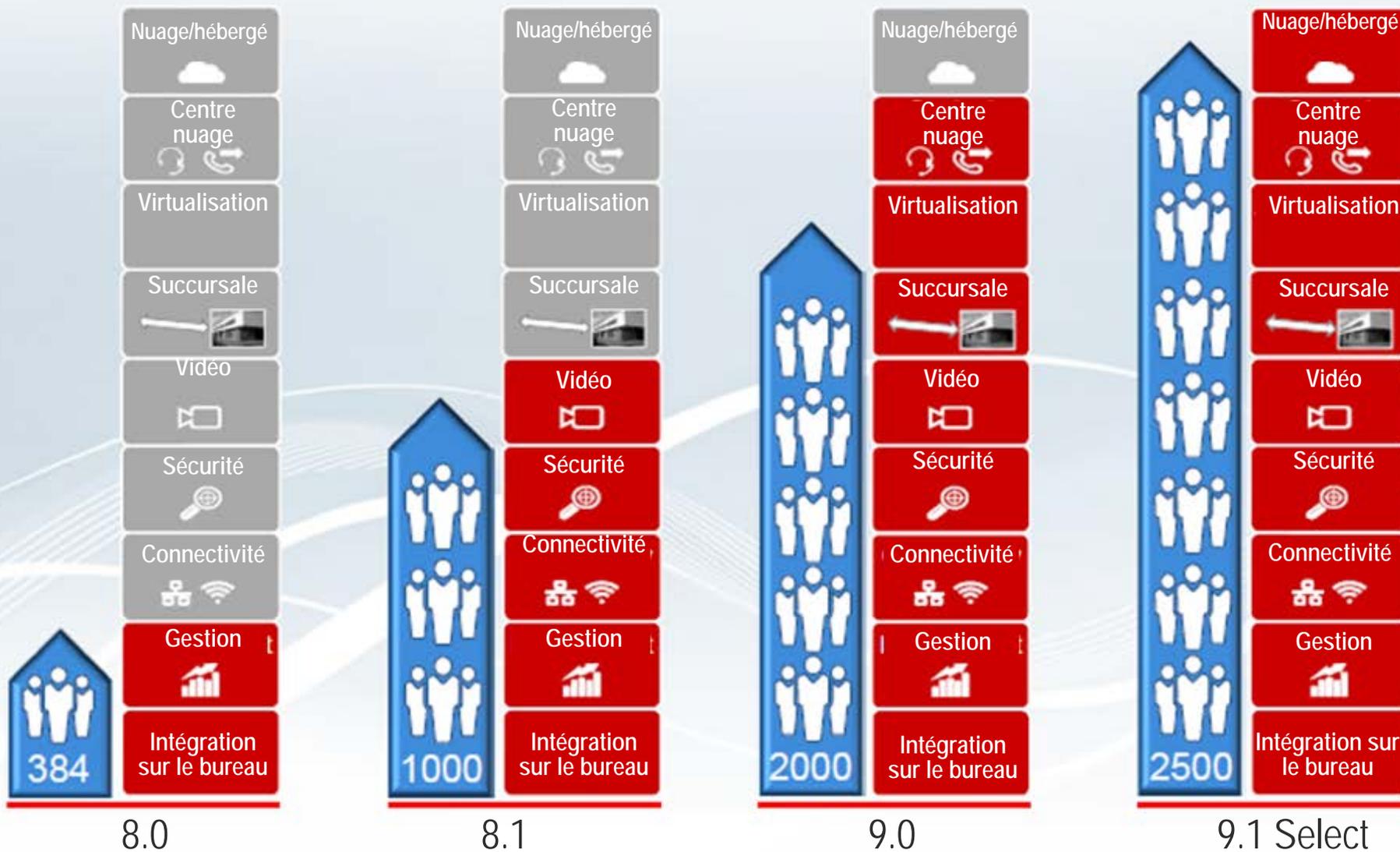
- IP Office 9.0 et version plus récente
- Instance VM unique
- Plate-forme d'hébergement
- Portail partenaire
- Facturation de dépense d'exploitation commerciale
- Offres de maintenance et de services Avaya

## Avantages

- Plate-forme hébergée, partenaire ou livré par Avaya
- Fonctionnalités PBX complètes avec UC adapté aux moyennes entreprises
- Simple à configurer et à gérer
- Résilience N+1
- Évolutif à 2500 utilisateurs par instance
- Outils de gestion IPO
- CPE : Téléphone, passerelle pour numérique et analogue

# Évolution de la plate-forme IP Office™

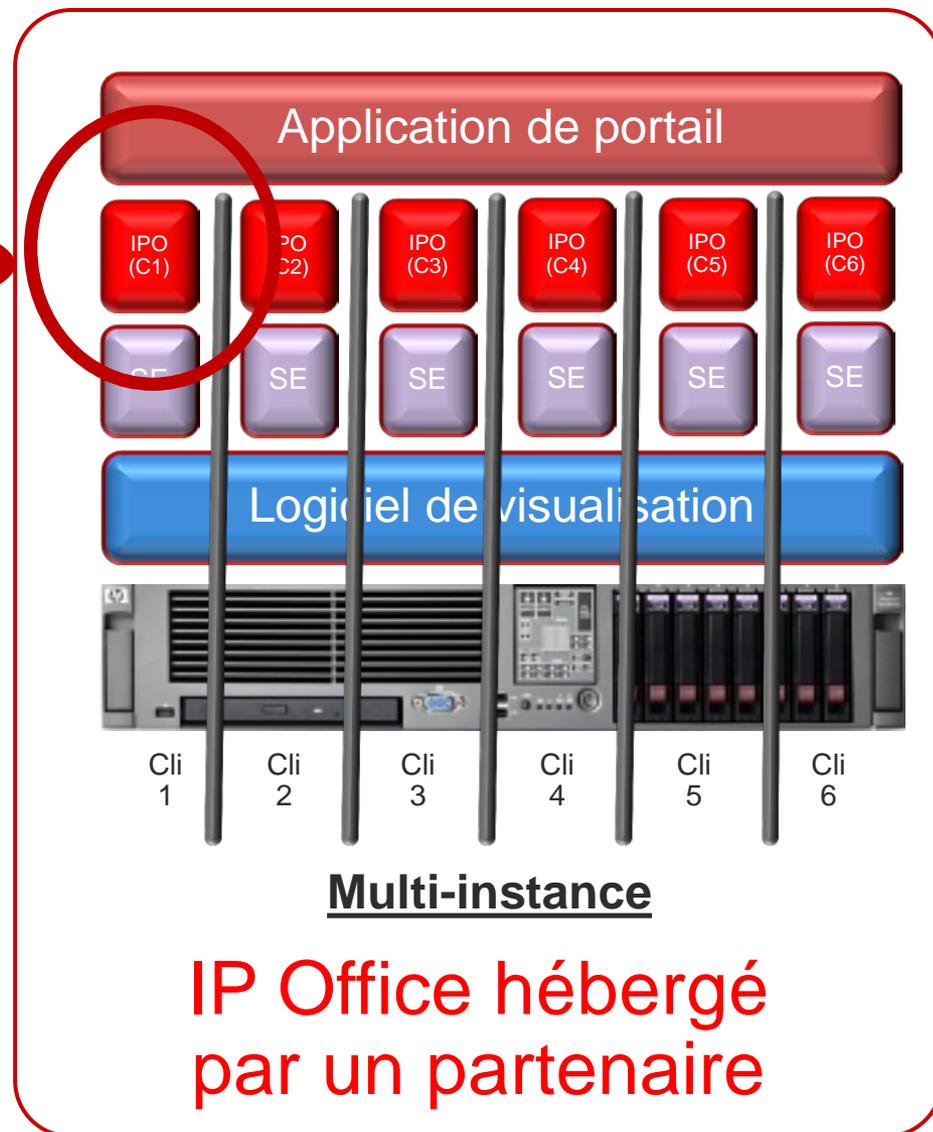
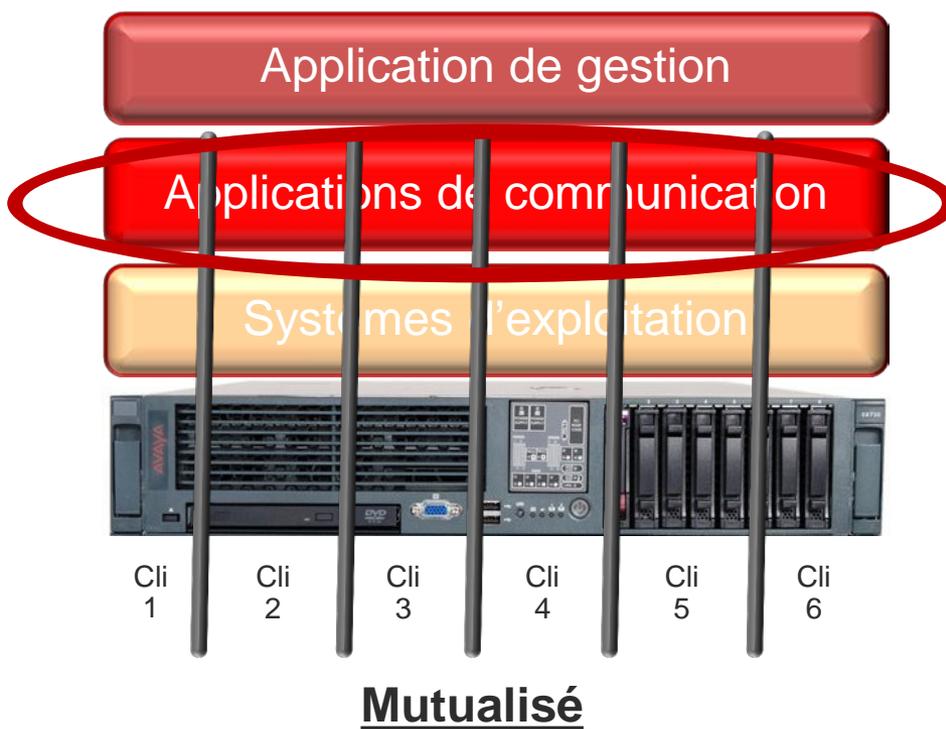
*Poursuite de l'innovation et de l'expansion*



# Octroi de licence infonuagique simplifié

Code matériel	Description de code matériel	Services de soutien
307472	<p>IPO CLOUD FRTNR HSTD TELE USR SUBSC</p> <p>Offre des fonctionnalités telles que : Passer/recevoir des appels. Garde par indicatif et téléavertissement, journaux d'appel de base, renvoi d'appel, transfert d'appel, livraison en fonction de l'identification de l'appelant, ne pas déranger, interception d'utilisateur, composition du dernier numéro, conversation à trois, boîte vocale, acceptation sélective d'appel, rejet sélectif d'appel, partage de bureau, jumelage mobile. Pont de conférence, SoftConsole (maximum 3 réceptionnistes)</p>	<p>Inclus : Soutien technique à distance 24x7 y compris les mises à niveau logicielles – modèle de colivraison (<i>voir, par exemple</i> les sections 4.7 et 6 de l'annexe temporaire d'IP Office hébergé pour obtenir de plus amples renseignements)</p>
307473	<p>IPO CLOUD PRTNR HSTD UC USR SUBSC</p> <p>Offre des fonctionnalités telles que : Application mobile avancée, notification de courrier vocal à courrier électronique, phone logiciel PC et iPad , appel vidéo, messagerie instantanée et Presence, module d'extension SFDC, module d'extension Outlook, module d'extension Lync</p>	<p>Inclus : Soutien technique à distance 24x7, y compris les mises à niveau logicielles – modèle de colivraison (<i>voir, par exemple</i> les sections 4.7 et 6 de l'annexe temporaire d'IP Office hébergé pour obtenir de plus amples renseignements)</p>

# Mutualisé et multi-instance (différenciation)



## Hôtel de solution multi-instance

- ▶ IP Office hébergé observe une architecture multi-instance
- ▶ Avantages du multi-instance
  - Chaque client peut utiliser des versions différentes du logiciel
  - Les mises à niveau logicielles n'ont pas besoin d'être coordonnées pour plusieurs clients
  - Meilleures possibilités de personnalisation
  - L'instance du client est sécurisée

# Simply IPO



Steve Fogel – vice-président principal, directeur commercial  
Opérations d'Amérique du Nord



# Simply IPO

- ◆ Simply IPO est notre marque interne d'IP Office dans le nuage Simply Magic. En tant qu'organisation, dans le cadre de la solution, nous sommes « en coulisses » car il s'agit d'un produit offert à vos clients
- ◆ Votre marque externe sera :

Team Engagement OnAvaya optimisé par votre nom



# Simply IPO

- ◆ Pour vous éviter de vous inonder avec de nombreuses diapositives et pour vous éviter d'avoir à m'écouter pendant la présentation nous allons vous présenter une vidéo qui vous donnera de plus amples renseignements sur :
  - Notre groupe
  - L'offre de Simply IPO
  - La couverture
  - L'accès technique
  - Le soutien
  - Les étapes suivantes
- ◆ Mais, avant, examinons certains facteurs clés



# Simply IPO

- ◆ Pourquoi nous utiliser comme solution dorsale?
  - Capacité ESLC
  - Étiquette blanche - capacité à long terme à soutenir des réseaux de distributeurs dans la plupart de nos secteurs d'activité
  - Couverture de toute l'Amérique du Nord
- ◆ Nos objectifs en matière de développement :
  - Solution simple - INCLUSIVE et bien tarifée!
  - Série de fonctionnalités IP Office
  - Qualité de service
  - Propriété du client
  - Outil de soutien et de gestion pour vous



# Simply IPO

- ◆ Ce que la solution Simply IPO vous offre :
  - La capacité d'offrir une solution de **COÛTS D'EXPLOITATION** qui vous permettra d'accroître vos recettes **RÉCURRENTES** - d'augmenter la valeur de votre organisation.
  - La possibilité de développer votre base de clients en disposant d'une solution hébergée à propos de laquelle vous êtes déjà un expert. Ne laissez pas passer cette occasion au profit des autres fournisseurs de solutions hébergées.
  - Solution pour le marché existant des PME – leur permettre d'accéder à une nouvelle technologie à un prix abordable qui peut être inférieur au prix qu'elles payent maintenant pour leurs services de télécommunications.



# Simply IPO

- ◆ Offre initiale
  - Maximum de 100 utilisateurs dans un seul site
  - Phases futures hybrides, applications et sites plus importants
  - Contrat minimum de 24 mois
- ◆ Infrastructure fournie (voir le tableau suivant)
- ◆ Portail pour passer des commandes, pour la maintenance et pour la gestion des systèmes du client
- ◆ Le partenaire assure :
  - La relation avec les clients
  - La facturation aux clients (établit des prix au détail avec majoration)
  - Les services professionnels
    - Les examens des exigences des clients
    - La maintenance de la programmation et des fonctionnalités du client
    - Le soutien de niveau 1
  - La vente du matériel du site (ensemble, commutateurs de données)

*Les services Internet ne sont pas inclus  
Commandés séparément ou utilisent l'ISP existant du client*



# Simply IPO

Passons maintenant au reste de la présentation

[Simply IPO](#)

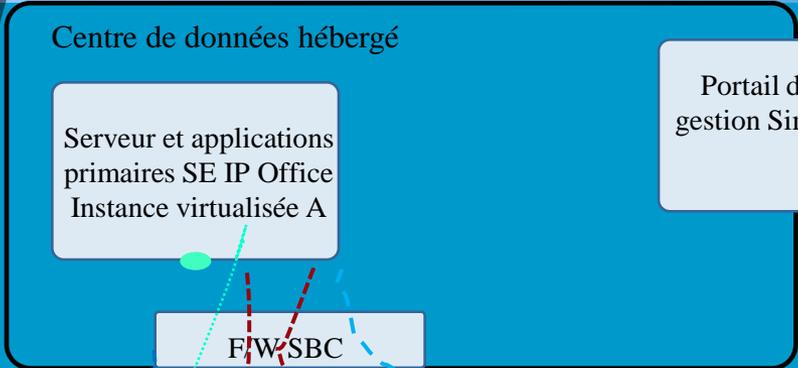
Examinons maintenant nos amis Westcon

# Phase 1 lancement

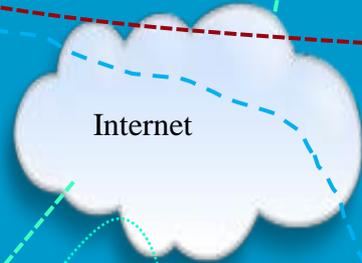
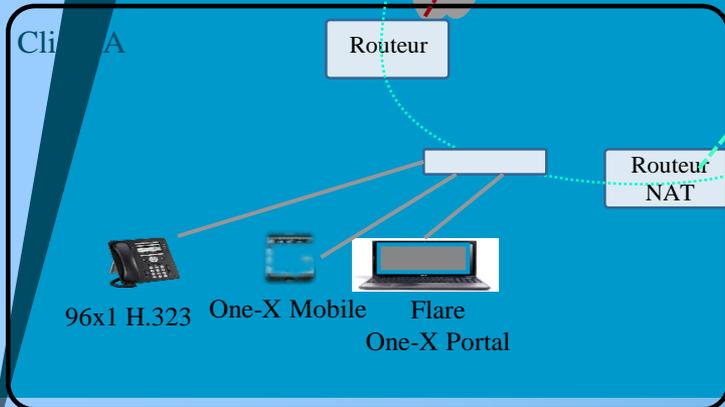
## Diagramme d'architecture de référence Internet



Simply Magic  
RTCP



Client A  
Réseau privé dédié  
Simply Magic



Ix Mobile Preferred, Avaya Communicator

A small icon of a mobile phone.

IPSEC

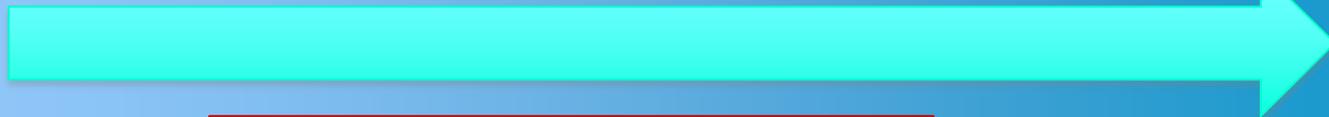
An icon of a desk phone.

Travailleur à distance  
Client PC VPN

An icon of a laptop.

Le groupe « veuillez patienter »

# Chaîne de valeur de la solution cloud



## Avaya

- ◆ **Octroi de licences Opex**
  - Licence de téléphonie
  - Licence UC
- ◆ **Soutien T3 et T4**
- ◆ **Force de vente directe Avaya**

## Simply Magic et Westcon

- ◆ **Centre de données**
- ◆ **Approvisionnement**
- ◆ **Partage SIP/PRI**
- ◆ **Longue distance**
- ◆ **Vente aux clients ou génération de demande**
- ◆ **Commandes et facturations du partenaire**
- ◆ **Équipements périphériques**
- ◆ **Facilité de crédit (par le biais de Disti)**
- ◆ **Mise en œuvre de base**
- ◆ **Périphériques/livraison GW et installation (optionnel)**
- ◆ **Soutien T2**
- ◆ **Gestion revendeur (optionnel)**

## Revendeur à valeur ajoutée Avaya

- ◆ **Vente aux clients**
- ◆ **Livraison et installation de périphériques**
- ◆ **Facturations aux clients**
- ◆ **PS et programmation**
- ◆ **Soutien T1**

# Éléments de modèle

## Service de base



## Ajout variable



## Partenaire

Logiciel de base IPO, IPOSS et mises à niveau

### Octroi de licences d'utilisateurs

- Téléphonie par utilisateur
- UC par utilisateur

Relations avec les clients

Services de distribution de stocks, hébergement de données, batterie de serveurs VMware, facturations, portail

Numéros SDA additionnels

Services professionnels et de déploiement du partenaire

Partage SIP, 1 numéro de site principal SDA, 911, LD pour toute l'Amérique du Nord, portabilité

Couverture longue distance additionnelle dans les Caraïbes, en Amérique du Sud, dans le monde

Entretien à valeur ajoutée du partenaire par mois

Soutien du client à distance

Numéro sans frais

Facturation aux clients par mois

Circuit vocaux dédiés du site au réseau du fournisseur.

Partage RTPC additionnel

Éléments additionnels  
Mise en réseau, ensemble, etc.

Service Internet en option

Le groupe « veuillez patienter »



# Simply IPO

Exemple de prix pour 25 utilisateurs (contrat de 24 mois minimum)

- ◆ 25 utilisateurs
  - 5 téléphonies
  - 20 UC
    - Chacun avec son propre SDA
- ◆ Circuit vocal dédié vers le site
  - 4 appels G711 concurrents au site (peuvent utiliser G729 pour accroître les chemins de bande passante)
- ◆ 4 partages SIP
  - 1 site SDA principal
- ◆ Longue distance Amérique du Nord
- ◆ Soutien et mises à jour de niveaux 2 à 4
- ◆ **Coût pour le partenaire : 29,80 \$**



# Simply IPO

Exemple de prix pour 50 utilisateurs (contrat de 24 mois minimum)

- ◆ 50 utilisateurs
  - 10 téléphonies
  - 40 UC
    - Chacun avec son propre SDA
- ◆ Circuit vocal dédié vers le site
  - 10 appels G711 concurrents au site (peuvent utiliser G729 pour accroître les chemins de bande passante)
- ◆ 10 partages SIP
  - 1 site SDA principal
- ◆ Longue distance Amérique du Nord
- ◆ Soutien et mises à jour de niveaux 2 à 4
- ◆ **Coût pour le partenaire : 29,20 \$**



# Simply IPO

## Avantages

- ◆ Offre des options cloud avec des recettes récurrentes
- ◆ Un seul mouvement de vente pour CPE et le cloud
- ◆ La force de vente d'Avaya vend et est rémunérée sur le cloud
- ◆ Logiciel et fonctionnalités courants
- ◆ Circuits dédiés pour la qualité vocale
- ◆ IP Office avec des fonctionnalités complètes
- ◆ Utilise les certifications du partenaire

# WestconGroup®

- Ezio Giancristofaro, directeur de produit principal | Westcon

# Pourquoi Westcon?

Westcon Group est un distributeur à valeur ajoutée de solutions de communications unifiées, d'infrastructure de réseau, de centres de données, de sécurité et d'infonuagique leader disposant d'un réseau mondial de revendeurs spécialisés.

Nos équipes créent des programmes uniques et offrent un soutien financier et technique exceptionnel pour accélérer l'activité de nos partenaires.

# Notre entreprise : **WestconGroup**<sup>®</sup>

- Entreprise d'envergure mondiale, dont le siège social se trouve à Tarrytown, dans l'État de New York aux États-Unis
- Fondée en 1985
- Présente dans 68 pays répartis sur six continents
- Disposant de plus de 100 bureaux, nous livrons dans plus de 120 pays
- Plus de 20 sites de logistique/d'activation/
- Soutenu par plus de 3000 associés
- Plus de 20 000 clients dans le monde entier



# WestconGroup™

Dolph Westerbos – PDG

“ **L’infonuagique** est l’étape suivante dans l’évolution de la distribution : Westcon Group a été fondée en tant que distributeur de produits physiques; ensuite, nous sommes devenus un logiciel de distribution leader et ***nous allons montrer la voie dans le domaine de la distribution des services d’infonuagique.*** ”

# Nos solutions d'infonuagique donnent un avantage concurrentiel à tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement



- Accélère, automatise et permet une prestation efficace et rapide des services
- Organise et met à l'échelle un réseau de revendeurs habilités à l'infonuagique
- Permet aux revendeurs de répondre aux demandes des clients



- Accélère la transformation des entreprises en matière d'infonuagique
- Crée une proposition de valeur infonuagique intéressante pour vos clients



- Simplifie le développement du catalogue de service
- Intégration simple à OSS et BSS
- Accès à des façons additionnelles d'ajouter de la valeur à vos services

# Site Web de Westcon <http://ca.westcon.com/>



Welcome to Westcon Canada, a business unit of the global distributor Westcon Group, and a value-added distributor of category-leading unified communications, network infrastructure, data center, collaboration and security solutions.

Our teams create unique programs and provide exceptional financial and technical support to accelerate the business of our partners.

From global logistics and flexible customized financing solutions to pre-sales, technical and engineering assistance, **register** for this website today to see for yourself how Westcon can help you respond with agility and speed to changing market conditions, enabling faster time to revenue.

Please click the links below to access the Canada Line Card and the Canada Service Provider Line Card.

[Click here](#) to access the Canada Line Card.

[Westcon Ecommerce](#)

[Comstor Canada for Cisco](#)

[Westcon US](#)

[Westcon Group](#)

[Westcon Services](#)

[WestView Technical Support](#)

[Westcon Group LEAP Center](#)

[GoldSeal](#)

# Site Web de Westcon – Page d'accueil de CLOUD

<http://ca.westcon.com/content/vendors/avaya/avaya-powered-cloud-solution>



## Avaya Powered Cloud Solution



**Announcing an Avaya Powered Cloud Solution for the Midmarket by Westcon and Simply Magic**

This unique solution provides Avaya Partners with the option of offering cloud based services to your customers on a reoccurring monthly service model.

### This solution will enable you to:

- Deliver a Cloud based solution that includes a full featured IP Office, bundled SIP trunking, and dedicated Access circuits at a compelling price
- Deliver an OPEX Cloud based solution without relinquishing your end customer relationship
- Deliver a Cloud based solution while maintaining Professional Service ownership and leveraging your IP Office expertise
- Generate a re-occurring revenue stream
- Leverage Canada's installed base to provide a full featured IP Office Solution to customers from 1 to 100 users in the initial offering

For more information on customer cost saving benefits, the overall solution architecture, quoting, ordering and delivery timelines or monthly billing and contractual agreements please contact Ezio Giancristofaro, Senior Product Manager – UCC, at 514-420-5489 or [ezio.giancristofaro@westcon.com](mailto:ezio.giancristofaro@westcon.com).

## Avaya

[Events](#)

[Promotions](#)

[Documentation](#)

[Westcon Canada Academy](#)

[Avaya APM](#)

[Avaya Powered Cloud Solution](#)

[Avaya Pricing Change Notifications](#)

[Become an Avaya Reseller](#)

[Finding Leads](#)

[Configuring Solutions](#)

[Qualifying Opportunities and Selling Avaya](#)

[Purchasing and Fulfillment Options](#)

[Special Bids](#)

[Westcon Integrated Solutions for Avaya](#)

[IP Office Support Services - IPOSS](#)

[Avaya Partner Enablement Sessions](#)

[Westcon Ecommerce](#)

[Comstor Canada for Cisco](#)

[Westcon US](#)

[Westcon Group](#)

[Westcon Services](#)

[WestView Technical Support](#)

[Westcon Group LEAP Center](#)

[GoldSeal](#)

[? Contact Us](#)

# Comment soumettre un bon de commande à Westcon

- Envoyez tous les bons de commande par courriel à [gatekeepercanada@westcon.com](mailto:gatekeepercanada@westcon.com)
- Le courriel généré automatiquement par le système est envoyé pour confirmer la réception de votre bon de commande
- Pour éviter le retard d'entrée des commandes, tous les bons de commande doivent inclure :
  - Le numéro de bon de commande du revendeur
  - Le numéro de la proposition de prix de Westcon
  - Le numéro de la proposition de prix de Simply IPO
  - La plage de dates de la licence Date de début et de fin. La durée minimale est de 24 mois.
  - Les renseignements de l'utilisateur final y compris le nom de la personne-ressource de l'utilisateur final, son numéro et son adresse de courrier électronique
  - L'adresse d'expédition complète y compris le nom et le numéro d'une personne-ressource
  - Tous les prix spéciaux doivent être mentionnés
  - Toutes les instructions de transport/expédition
  - Les bons de commande des révisions doivent être marqués RÉVISION
  - Lors de l'ajout de licences additionnelles aux exigences EU existantes, veuillez inclure le numéro de bon de commande initial et la plage de date initiale. Par exemple, les licences additionnelles pourraient être d'une durée de 18 mois sur une exigence existante de 24 mois.

# OM et autres renseignements de contact

- Propositions de prix Westcon, renseignements sur un compte, autres demandes Ventes canadiennes de Westcon – l'équipe sera assignée au moment de la mise en place du compte.

- Autres recours à la hiérarchie

[farah.abu-hijleh@westcon.com](mailto:farah.abu-hijleh@westcon.com) – Westcon, directrice OM

[ezio.giancristofaro@westcon.com](mailto:ezio.giancristofaro@westcon.com) – responsable de produits

- Demandes après-vente (liées aux commandes) et demandes concernant le temps estimé de livraison

[CustomerService.ca@westcon.com](mailto:CustomerService.ca@westcon.com)

- Soutien technique avant-vente

[napresales@westcon.com](mailto:napresales@westcon.com)

- Westcon Finance

[ARCA@westcon.com](mailto:ARCA@westcon.com)